

MERCADO

Rodrigo Pavei destaca mudanças no financiamento

As discussões sobre o novo Plano Diretor de Porto Alegre, a mudança nas regras de financiamento e o aumento de novos empreendimentos na cidade fazem com que o mercado imobiliário da Capital permaneça aquecido em 2025. A opinião é do CEO da Pavei, Rodrigo Pavei, que destaca a importância do setor da construção civil nesse cenário.

"O ritmo de lançamentos voltou com força e o setor é um motor da economia local, pois gera muitos empregos rapidamente e a longo prazo, movimenta dinheiro e gera impostos", afirma. As novas normas para o SFH (Sistema Financeiro da Habitação) e o MCMV (Minha Casa Minha Vida) reduziram o impacto negativo dos juros altos, permitindo que mais pessoas consigam crédito para

comprar a casa própria. O teto de valor para imóveis que podem usar o financiamento SFH (fora do MCMV) subiu de R\$ 1,5 milhão para R\$ 2,25 milhões.

Entre os lançamentos mais recentes da empresa, Pavei destaca o Mural Bom Fim, o Start Bom Fim e o Flight, ainda em fase de pré-lançamento. "Os 3 empreendimentos são de unidades compactas, (studios 1 e 2 dormitórios), uma tendência atual do mercado imobiliário, porém estão localizados em bairros onde realmente essa tendência faz sentido, alinhada ao caráter da região, motivo pelo qual houve um grande sucesso de vendas em ambos: o primeiro 90% comercializado em 90 dias e o segundo 89% em 27 dias", afirma.

Entre os destaques desses empreendimentos, o CEO aponta

a localização privilegiada que permite mobilidade de locomoção para qualquer local da cidade, além da disponibilidade de conveniências e serviços (walkability), hospitais, univer-

sidade, parques. Além da localização, apartamentos compactos precisam oferecer uma infraestrutura completa, pensada para o estilo de vida do usuário. O público majoritariamente jovem, que estuda e/ou trabalha fora, não tem carro, dispõe de pouco tempo para ir ao supermercado, valoriza estar com amigos e cuidar da saúde.

Por isso, itens como bicicletário, espaço de coworking, lavanderia coletiva, minimarket e lockers para delivery, além de churrasqueiras, academia e lounge externo no rooftop, não são apenas opção, eles precisam fazer parte de empreendimentos deste perfil.

Em um mercado competitivo, as empresas têm buscado diferenciais. No caso da Pavei, segundo o executivo, além do quesito localização dos imóveis

está o conceito de planta eficiente. "As unidades são concebidas de forma a atender todas as necessidades do usuário na menor metragem quadrada possível de forma eficiente", explica Pavei.

A empresa trabalha ainda com o conceito de arquitetura que valoriza a experiência, com linhas modernas, que privilegia a luz natural, integração dos espaços e harmonia estética, que traduzam o estilo de vida de quem vai morar nele: é moderno, descolado, colorido, priorizando a funcionalidade. "A moradia, para este público, não é mais só moradia: é conveniência, amenidades, a qualidade de morar na melhor localização para um determinado momento de vida. E a Pavei entende e prioriza esses diferenciais", completa.

Pavei

- Data de fundação: 1983
- Início da operação em Porto Alegre: 2000
- Projetos em andamento em Porto Alegre: Mural Bom Fim, Miro Smart Life, Start Bom Fim, entre outros.
- Entregues em 2025: Ben Smart Life, Sonnen, Garden Vile, entre outros.
- Lançados em 2025: Flight, entre outros.

Conteúdo produzido pelo Núcleo-i para Plenobras

Plenobras/Divulgação/IC

Com logística inteligente e portfólio amplo, Plenobras eleva o padrão de eficiência para construtoras gaúchas

A necessidade de reduzir custos, acelerar cronogramas e garantir precisão técnica tornou o fornecimento de materiais um ponto crítico na construção civil. Nesse cenário, a Plenobras consolidou-se como uma das principais parceiras das construtoras do Rio Grande do Sul. A empresa atua como distribuidora especializada em soluções elétricas e hidráulicas e estruturou um modelo de atendimento que combina previsibilidade, escala e consultoria técnica personalizada. O resultado é um apoio direto à produtividade dos canteiros e à assertividade das decisões de compra.

O diretor comercial Leonardo Salles explica que a empresa cresceu acompanhando a profissionalização do setor. As obras se tornaram mais en-

xutas e as construtoras não querem mais manter grandes almoxarifados, pois isso gera custos, riscos e retrabalhos. Segundo ele, a Plenobras assumiu o papel de suporte externo, garantindo disponibilidade de estoque, qualidade e entregas sincronizadas com o cronograma, além de orientar equipes de obra em especificações e alternativas de aplicação.

A estratégia inclui uma curadoria criteriosa de fornecedores e a ampliação contínua do portfólio. Atualmente, a empresa conta com mais de 30 mil itens ativos, sempre selecionados de acordo com o comportamento real da demanda.

O gerente comercial Isac Cabral destaca o monitoramento contínuo das demandas do mercado. Segundo ele, a

proposta é centralizar as compras das construtoras em um único fornecedor, reduzindo a necessidade de gerir diversos parceiros. Além disso, a empresa conta com um pós-venda ágil e eficiente na resolução de qualquer inconsistência.

A logística é um dos pontos mais valorizados pelas construtoras. Com frota própria e rotas estendidas, a empresa realiza entregas em até 24 horas para todo o Estado. Leonardo ressalta que este é um compromisso inegociável. Quando a construtora realiza a compra, precisa ter a certeza de que o material estará na obra no dia seguinte. Essa segurança sustenta a confiança construída ao longo dos anos.

A relação próxima com os fabricantes também fortalece a competitividade. A Pleno-



Atuação consultiva e entregas rápidas garantem eficiência e previsibilidade às obras do RS

bras negocia volumes expressivos e mantém condições comerciais estáveis, mesmo em períodos de forte oscilação de preços. Isac enfatiza que todos os acordos que garantem volume aos fabricantes são cumpridos integralmente, fator que reforça a credibilidade junto aos parceiros e viabiliza preços mais competitivos ao cliente final.

A combinação entre tecnologia, dados de consumo, logística eficiente e suporte técnico transformou a empresa em um parceiro estratégico para incorporadoras e construtoras. Leonardo resu-

me essa atuação como a entrega de tranquilidade e competitividade, destacando que a construtora precisa concentrar sua energia no andamento da obra e não pode tolerar riscos de abastecimento.

Com investimentos robustos após as enchentes de 2024 e previsão de crescimento de aproximadamente 40% neste ano, a Plenobras reafirma sua posição de liderança e relevância no ecossistema da construção civil gaúcha, reforçando sua atuação como parceira estratégica de obras que exigem velocidade, confiabilidade e precisão.